

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PENGARUH HARGA JUAL PERUSAHAAN, HARGA RATA – RATA PESAING, BIAYA PROMOSI, DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN KAYU PADA PERUSAHAAN KAYU NIKAJAYA WAY HARONG DI PESAWARAN**

**Oleh**

**DELY MARIA**

Perusahaan Kayu Nika Jaya berlokasi di Jalan Raya Way Harong Kecamatan Kedondong Kabupaten Pesawaran merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri kayu, jenis kayu yang dibahas dalam penulisan ini adalah jenis kayu bayur, kayu durian, dan kayu mahoni (produk bahan baku furniture).

Masalah yang dihadapi perusahaan adalah target tidak tercapai volume penjualan mengalami penurunan terus menerus dari tahun 2008-2009 sebesar 0,43%.

Permasalahannya adalah apakah ada pengaruh harga jual perusahaan, harga jual kayu pesaing, biaya promosi, dan biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan kayu pada Perusahaan Kayu Nika Jaya Way Harong di Pesawaran.

Tujuannya adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh harga perusahaan, harga rata – rata pesaing, biaya promosi, dan biaya saluran distribusi terhadap volume penjualan kayu, yaitu jenis kayu bayur, kayu durian, dan kayu mahoni pada Perusahaan Kayu Nika Jaya Way Harong di Pesawaran digunakan analisis linear

berganda. Untuk mengetahui hipotesis digunakan uji F dan untuk melihat kontribusi setiap variabel bebas secara parsial digunakan uji t.

Hipotesis yang dirumuskan pada penelitian ini adalah volume penjualan kayu pada Perusahaan Kayu Nika Jaya dipengaruhi secara negatif oleh Harga rata-rata pesaing dan dipengaruhi secara positif oleh harga jual perusahaan, biaya promosi, dan biaya distribusi.

Hasil uji Fisher diperoleh  $F_{hitung} (58672,536) > F_{tabel} (2,96)$ , untuk tingkat kesalahan  $0,05 = 2,96$ . Sehingga ( $H_0$ ) ditolak dan ( $H_a$ ) diterima, yang berarti bahwa variabel bebas harga jual perusahaan, harga jual rata-rata pesaing, biaya promosi dan biaya distribusi kayu berpengaruh terhadap volume penjualan kayu. Hasil yang diperoleh melalui analisis kuantitatif pada tingkat kepercayaan 95% atau alpha 0,05 adalah diperoleh koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar = 0,865 berarti sumbangan variabel bebas terhadap variabel terikat sebesar 86,5% dan sisanya 13,5% dipengaruhi oleh faktor lain. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa harga jual perusahaan, rata-rata pesaing, biaya promosi dan biaya saluran distribusi tidak berpengaruh terhadap volume penjualan kayu pada Perusahaan Kayu Nika Jaya.

Guna meningkatkan volume penjualan yang lebih signifikan hendaknya perusahaan benar-benar memperhatikan berapa besar kenaikan harga jual kayu perusahaan, harga yang lebih tinggi dari harga jual rata-rata pesaing adalah tidak tepat, sebaiknya perusahaan menurunkan harga jual perusahaan agar volume penjualan meningkat, tetapi penurunan harga juga harus diperhatikan agar perusahaan juga memperoleh laba.

## ABSTRACTEDLY

### ANALISIS IS PRICE INFLUENCE SELLS FIRM, –RATA'S FLAT RATE COMPETITOR, PROMOTION COST, AND DISTRIBUTION COST TO VOLUME TIMBERED SELL ON CORPORATE TIMBERED NIKA DIGNITY WAY HARONG AT PESAWARAN

By

DELY MARIA

Nika's Timbered firm Dignity gets location at Way Harong's Highway kedondong's district Pesawaran's Regency constitute moving firm at timbered industrial area, timbered type that is worked through in this writing is bayur's timbered type, durian wood, and mahogany (furniture's raw material product).

Faced problem corporate is target be not reached by sell volume experience perpetual decrease of year 2008 2009 as big as 0,43%. Problem is what there is price influence sell firm, price sells competitor wood, promotion cost, and distribution channel cost to timbered sell volume on corporate Timbered Nika Way Harong's Dignity at Pesawaran.

To the effect is subject to be to big know it's affecting corporate price, flat rate – rolled out competitor, promotion cost, and distribution channel cost to timbered sell volume, which is bayur's wood type, durian wood, and mahogany on corporate Timbered Nika Way Harong's Dignity at Pesawaran was utilized by analysis bifilar linear. To know hypothesis was utilized by quiz f and to see contribution each free variable partially been utilized quiz. Formulated hypothesis on this research is volume timbered sell on corporate Timbered Nika Dignity is regarded negatively by competitor Average Cost and is regarded positively by companies' sell price, promotion cost, and distribution cost.

Result tests acquired Fisher  $f_{\text{computing}} (58672,536) > F_{\text{table}} (2,96)$ , to increase fault  $0,05 = 2,96$ . So (Ho) refused and (Ha) accepted, one that matter prices free variable sell company, price sells average competitor, promotion cost and influential wood distribution cost to timbered sell volume. Acquired result via quantitative analysis on trusty zoom 95% or alpha 0,05 are acquired determinant coefficients ( $R^2$ ) as big as = 0,865 variable contribution matters free to bonded variables as big as 86,5% and its rest 13,5% regarded by other factors. Result of this research gets to be concluded that price sells firm, averagely competitor, promotion cost and cost distribution channel not ascendant to timbered sell volume on corporate Timbered Nika Dignity.

Utilized increase more sell volume significant ought to corporate aptly notices how big corporate timbered sell markup, super ordinate price of sell price average competitor is imprecise, better firm down corporate sell price that volume sell increases, but price decrease shall also be noticed that firm also get profit.